

Implementasi Metode Weighted Product untuk Menentukan Kelayakan Reward bagi Pelanggan (Studi kasus Jakwier Coffe Semarang)

SEPTIAN DWI HARTONO

(Pembimbing : Heribertus Himawan, M.Kom)

Teknik Informatika - S1, FIK, Universitas Dian Nuswantoro

www.dinus.ac.id

Email : 111201106124@mhs.dinus.ac.id

ABSTRAK

Dalam membangun hubungan yang baik dengan pelanggan dalam bisnis sangat diperlukan, agar perkembangan bisnis yang dijalankan bisa lebih terkenal luas oleh pelanggan, Jakwier Coffee memberikan reward bagi pelanggan yang rutin melakukan pembelian produk pada perusahaan tersebut, dengan sistem demikian tentunya akan membuat pelanggan lebih dekat dengan perusahaan dengan adanya promosi yang menguntungkan bagi pelanggan Jakwier Coffee. Dengan adanya sistem pendukung keputusan ini, Jakwier Coffee dapat mendata pelanggan yang sering melakukan transaksi pembelian dan dapat menentukan pelanggan mana yang layak mendapat reward. Hasil dari data yang diolah akan didapatkan data para pelanggan yang sering mengunjungi dan membeli produk dari Jakwier Coffee. Pelanggan yang sering membeli tersebut akan diberikan reward berupa diskon berbagai macam produk disetiap bulannya. Tentunya dalam pemilihan kriteria pelanggan yang diolah ada syarat-syarat tertentu yang harus dipenuhi. Hal ini dibutuhkan untuk meningkatkan pelayanan pelanggan Jakwier Coffee agar bisa meningkatkan hubungan antara pelanggan dan perusahaan. Pemilihan dilakukan dengan menentukan kriteria dari perusahaan, bagi pelanggan yang sering melakukan pembelian di Jakwier Coffee akan mendapatkan bonus berupa diskon pembelian. Hasil dari penelitian ini adalah perusahaan akan lebih mudah untuk menentukan pelanggan yang layak mendapatkan reward. Dengan mengimplementasikan metode Weighted Product pemilihan pelanggan yang layak mendapatkan reward menjadi lebih mudah dilakukan tanpa harus melakukan dengan cara yang masih manual.

Kata Kunci : Implementasi, Metode, Weighted Product, Reward

IMPLEMENTATION OF WEIGHTED PRODUCT METHOD IN FINDING REWARD FOR CUSTOMERS (CASE STUDY AT JAKWIER COFFE SEMARANG)

SEPTIAN DWI HARTONO

(Lecturer : Heribertus Himawan, M.Kom)

*Bachelor of Informatics Engineering - S1, Faculty of Computer
Science, DINUS University*

www.dinus.ac.id

Email : 111201106124@mhs.dinus.ac.id

ABSTRACT

In building a good relationship with the customers in business is necessary, so that the development of the business is run can be more widely known by customers, Jakwier Coffee provide rewards for customers who regularly make purchases of products in the company, with such a system will certainly make customers closer to the company with promotions that benefit the customer Jakwier Coffee. Given this decision support system, Jakwier Coffee can record customers who frequently make purchases and can determine which customers deserve a reward. The results of the processed data will be obtained the data of customers who frequently visit and buy products from Jakwier Coffee. Customer who often buys will be given a reward in the form of discounts on a wide range of products every month. Of course, in the selection criteria for customers are processed there certain conditions that must be met. It is needed to improve customer service Jakwier Coffee in order to improve the relationship between the customer and the company. Selection is made by determining the criteria of the company, for customers who frequently make purchases in Jakwier Coffee will get a bonus in the form of purchase discounts. The results of this study are a company will be easier to determine which customers are eligible for a reward. By implementing the method of Weighted Product choice of customers who deserve the reward becomes easier to do without having to perform in a way that is still manual.

Keyword : Implementation, Method, Weighted Product, Reward